

Cámara de Representantes
Secretaría

XLIX Legislatura

DEPARTAMENTO PROCESADORA DE DOCUMENTOS

Nº 550 de 2021

S/C

Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas

ASUNTOS A ESTUDIO

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 14 de julio de 2021

(Sin corregir)

Preside: Señor Representante Martín Tierno.

Miembros: Señores Representantes Rodrigo Albernáz, Nicolás De Módena, Miguel Irrazábal, Mauricio Guarinoni y Daniel Martínez Escames.

Delegado de Sector: Señor Representante Marcelo Fernández Cabrera.

Invitados: Doctores Silvia Etchebarne, Camilo Martínez Blanco y de forma remota Edison González Lapeyre.

Secretario: Señor Horacio Capdebila.

Prosecretaria: Señora Joseline Rattaro.

═════II═════

SEÑOR PRESIDENTE (Martín Tierno).- Habiendo número, está abierta la reunión.

——Dese cuenta de los asuntos entrados.

(Se lee:)

ASUNTOS ENTRADOS

PROYECTO DE LEY

EXPERTO LECHERO LUIS BERTOTTO NOLLEMBERGER. Designación al tramo de la Ruta Nacional Nº 52 entre la intersección con la calle Doroteo García y la intersección con la calle Juan Frey de la ciudad de Nueva Helvecia, departamento de Colonia. C/1677/21 – Repartido 476/2021.

NOTA RECIBIDA

ASOCIACIÓN DE USUARIOS ADAMI ENVÍA NOTA. Asunto 151381.

-Fueron repartidos oportunamente.

SEÑOR PRESIDENTE.- Con respecto a la nota de los usuarios de Adami, que son los usuarios del aeropuerto de Melilla, si están todos de acuerdo, los podemos recibir en las próximas sesiones, porque lo que solicitan es bastante urgente. Si bien nosotros no somos quienes vamos a modificar un decreto, ya que le corresponde al Poder Ejecutivo, podemos escucharlos porque, además, no vamos a tener sesiones de la Cámara en el mes de agosto. Si están de acuerdo, como el 4 de agosto concurre a la Comisión de Presupuesto integrada con Hacienda el Ministro de Transporte y su comitiva, coordinaríamos para ese día a fin de recibir a los usuarios de Adami.

Esta es la propuesta que hacemos de presidencia.

SEÑOR REPRESENTANTE (IRRAZÁBAL).- Hay que ver de qué tipo de usuarios estamos hablando, porque en Melilla hay muchos. Están los usuarios que prestan servicio de mecánico, están los propios operadores aeronáuticos, taxis aéreos. En fin, tal vez se trata solo de una parte que representa a los usuarios y no sean todos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Ya los hemos recibido en la Comisión cuando tratamos la ley sobre aeropuertos internacionales. Se trata de la asociación que presta servicios en el aeropuerto de Melilla. Podríamos informar con más detalle, pero imagino que serán todos quienes cumplen tareas en el aeropuerto a nivel privado.

Reitero que, si todos están de acuerdo, como el ministro concurrirá al Parlamento el 4 de agosto, en horas de la tarde, podríamos recibirlos entre la hora 15 o 16. De lo contrario, lo dejaremos para el mes de setiembre; depende de lo que opinen los integrantes de la Comisión.

(Diálogos)

——Entonces, coordinamos por secretaría, y los estaríamos recibiendo el 4 de agosto.

(Apoyados)

SEÑOR REPRESENTANTE IRRAZÁBAL (Miguel).- Quisiera solicitar el desarchivo de la Carpeta Nº 2526/2013 para designar a uno de los puentes cercanos a Sarandí del Yí, arroyo Agua Sucia de la Ruta Nacional Nº 6, con el nombre "Fernán Silva Valdés", y todos sus antecedentes.

Asimismo, solicito el desarchivo de la Carpeta Nº 1949/2012 para denominar al puente sobre la Ruta Nº 5, General Fructuoso Rivera, que hoy está en transformación, sobre el río Yí, con el nombre de "Durazno: Tierra de Caudillos".

SEÑOR PRESIDENTE.- Dese lectura al artículo 148 del Reglamento de la Cámara de Representantes.

(Se lee:)

"Artículo 148.- Si una Comisión solicita por escrito, para su estudio, la devolución de uno o varios proyectos archivados, la Mesa dispondrá su entrega, dando cuenta a la Cámara […]".

——-Por lo tanto, la secretaría de esta Comisión elevará nota a la secretaría de la Cámara solicitando los desarchivos de los dos proyectos de ley.

(Ingresan a sala los doctores Silvia Etchebarne y Camilo Martínez Blanco y comparece, vía Zoom, el doctor Edison González Lapeyre)

(Se establece conexión vía Zoom)

——La comisión da la bienvenida a los doctores Silvia Etchebarne, Camilo Martínez Blanco y Edison González Lapeyre.

Como ustedes saben, esta Comisión está tratando la extensión del contrato entre el gobierno uruguayo y la empresa Katoen Natie por la terminal especializada de contenedores del puerto de Montevideo. Ya hemos recibido al Ministerio de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas, al presidente de la Administración Nacional de Puertos, a empresas que están operando en la terminal pública de contenedores y a otras empresas que trabajan en el puerto de Montevideo.

A pedido del señor diputado Carlos Varela, se los invitó a participar para escuchar vuestra opinión referida a este contrato.

Como todos saben, también en el Senado de la República, en los próximos días se va a llevar a cabo una interpelación al ministro de Transporte por parte de la oposición, con relación a este tema.

Cedemos la palabra a nuestros invitados.

SEÑORA ETCHEBARNE (Silvia).- Para nosotros es un gusto estar acá.

En lo personal, hemos hablado bastante del acuerdo. Me voy a referir, básicamente, a lo que tiene que ver con los aspectos operativos y a la incidencia de este acuerdo desde el punto de vista práctico en el puerto de Montevideo.

Los aspectos jurídicos van a ser abordados por el doctor Lapeyre, pero adelanto que estamos frente a un acuerdo que tiene dos decretos ilegales. Ya fueron presentados los recursos en la órbita de la Presidencia de la República. Además, hay un informe del constitucionalista Ruben Correa Freitas, que también dice que es inconstitucional, razón por la cual entendemos que puede prosperar la acción de inconstitucionalidad ante la Suprema Corte de Justicia. Asimismo, tenemos acuerdos de protección de inversión con varios países, puntualmente con Chile y Canadá, que forman parte del paquete

accionario de la otra empresa que hoy opera con contenedores en el puerto de Montevideo, que es Montecon, razón por la cual pensamos que podría suscitarse un conflicto internacional con algún reclamo económico que no podemos cuantificar. Ni siquiera podemos avizorar el monto del reclamo pero podría pensarse eso; de hecho, las autoridades de las empresas lo han anunciado.

Con respecto a los decretos ilegales, queremos hacer algunas puntualizaciones. Se ha dicho que no se trata de una concentración económica. La ley de promoción y defensa de la competencia habla de que cuando se hace este tipo de acuerdo hay que evitar las concentraciones económicas. Nosotros entendemos que sí hay una concentración económica, lo dice el propio acuerdo donde explicita cuáles son las empresas que forman parte del acuerdo. Ustedes verán que es un conjunto de empresas formadas por Seaport Terminals Katoen Natie, Seaports Terminal Montevideo y Nelsury con lo cual hay una concentración o un conjunto económico de empresas.

Después se ha discutido si hay o no monopolio; creo que el propio prosecretario de la Presidencia ha dicho públicamente que se trata de un monopolio natural o de un monopolio de hecho. Y como es un hecho no controvertido, sino que está admitido por las autoridades que formaron parte del acuerdo, busqué la definición de estos monopolios naturales o de hecho desde punto de vista económico que dice que, en realidad, estos monopolios, también llamados artificiales, se caracterizan porque las barreras son otorgadas por las regulaciones y privilegios concedidos por los gobiernos. En este caso, ello fue otorgado por decreto; el acuerdo se materializó por decreto. Esto hace que exista una única empresa que sea la merecedora de seguir trabajando, aunque no sea ni la más eficiente ni la más competitiva. Esto ha quedado demostrado, pues la empresa a lo largo de todos estos años no ha logrado captar la mayor parte de la carga de la región ni de la que opera el puerto de Montevideo.

Reitero que esta es una definición económica de lo que es un monopolio natural o de hecho. Significa que, aunque la empresa no sea la más eficiente ni más competitiva, por tener los privilegios otorgados que le da un gobierno, termina siendo de los monopolios más dañinos. ¿Por qué? Porque impiden el ingreso de nuevos competidores.

¿Cuáles son las consecuencias más importantes? En primer lugar, el productor que solamente va a tener un lugar por dónde sacar su producción, el exportador. Esto tiene que ver con conceptos modernos que hablan de la integración vertical. En temas marítimos ya hemos visto que se viene dando lo que es la integración horizontal, esto es, la naviera que tiene el barco, la línea y la terminal. Eso era la integración horizontal. En ese sentido, cada vez es más expansivo. Hoy tenemos cinco navieras que concentran el 70 % del comercio mundial. De hecho, las dos punteras están buscando fusionarse para intentar captar la mayor parte del negocio.

Pero acá hay un concepto nuevo. Se cambia el concepto y se introduce por primera vez en el acuerdo la economía vertical, que significa incidir en toda la cadena logística, en toda la cadena de valor. El ejemplo más claro que tenemos es el de UPM II, que tiene toda la cadena, incluso, los campos, la terminal, la producción, el ferrocarril y el viaducto, lo que hace que pueda manejar todos los eslabones de la cadena y optimizar. En el caso de UPM no había otra empresa dispuesta a explotar la celulosa, con lo cual ahí no había una dificultad. Además, el contrato tenía todo lo que debía tener: sabíamos que había que hacer un viaducto, sabíamos que había que hacer un ferrocarril, sabíamos que había que dragar el puerto, en fin, tenía todos los aspectos que debía tener. Nosotros entendemos que este acuerdo, al establecer esa situación y generar un monopolio, deja en una situación muy incómoda al productor, al exportador, que no va a poder optar, teniendo que sacar su producción por otros puertos, como está pasando ahora que la carne se

está yendo por Río Branco a los puertos del sur de Brasil o, eventualmente, bajar sus costos con algunas consecuencias que también hemos visto últimamente, es decir, llevando a trabajadores que no están ciento por ciento en condiciones de salud y demás.

En definitiva, poder manejar toda la cadena de valor puede llegar a ser conveniente si se trata de acuerdos completos, y este no es un acuerdo completo. Esto tampoco se me ocurrió a mí. Hay un informe de la Cepal donde justamente se habla de eso, de los acuerdos o de la completitud que deben tener los acuerdos. ¿A qué me refiero con esto? A que tengan regulado absolutamente todo: el proyecto de inversión, cómo se va a invertir, los contratos de las navieras, cuáles son las cargas que se pretenden captar, es decir, que no queden vacíos, que no haya forma de que no se puedan determinar los gobiernos o que pierdan el control de la situación. La Cepal advierte sobre este punto y habla específicamente de las concesiones y defensa de la competencia de la industria naviera, marítima y portuaria sobre los contratos incompletos. Ese es el título del informe que, si bien es un poco extenso, es muy interesante. Como consecuencia de ese informe y de lo que estamos viendo, nosotros decimos que este contrato es incompleto, carece de algunas regulaciones que debería tener, que son importantes y, además, se negoció en la adversidad, es decir, se negoció sin igualdad de condiciones, con una amenaza de que había un juicio, el cual también nos merece algunas dudas sobre los importes que se manejan, en función de los balances que están publicados en la página de la ANP, que invito a que los vean -están todos allí y, además, están auditados- y los comparen con los de la Administración Nacional de Puertos. Ustedes podrán ver que el último balance presentado, el de 2019, arroja una ganancia neta de U$S 38.000.000, trabajando al 40 % de la capacidad de la terminal. Parecería que es un negocio más que redondo. En este sentido, y en estas condiciones, tenemos dudas acerca del monto del juicio, pero no tenemos dudas de que el Estado uruguayo negoció en condiciones de inferioridad, bajo la amenaza, lo que hace que esas dos partes no puedan estar en igualdad de condiciones, con lo cual, nos deja lugar a sana duda.

Ustedes saben que en el Derecho, cuando uno amenaza al otro, las condiciones no son las mismas y puede haber algún vicio en el consentimiento. También pensamos que en esta falta de completitud que tiene el acuerdo, hay una serie de gastos que se le van a irrogar a la Administración Nacional de Puertos, que están contenidos en el acuerdo, pero no específicamente determinados. Eso, sí, genera una suerte de incertidumbre para lo que pueda llegar a significar para el Estado uruguayo esa situación.

En primer lugar, se habla de que la Administración Nacional de Puertos tiene que hacerse cargo del dragado hasta 14 metros. El acuerdo está redactado con algunas discordancias, porque si bien se ha destacado que dice hasta 14, por ejemplo, en el punto 7 del acuerdo, en las actas no se modifica eso. Ello no se pone en el acta, sino que dice "a 14 metros". Tal vez, pudo haber habido algún error. Lo cierto es que la Administración Nacional de Puertos tiene que hacerse cargo de esa situación.

Ustedes saben que no tenemos autorización para dragar a 14 metros y que se había anunciado por parte de las autoridades que la obra que implicaba la extensión y profundización del canal de acceso, era de U$S 200.000.00 -un metro de agua-, más U$S 20.000.000 para mantenerlo por año. Hay que sacar la cuenta por 60 años, teniendo en cuenta que solamente van a traer barcos que necesiten 14 metros. Ello significaría U$S 1.000.000.000, o sea, más que el ferrocarril, si es que estoy en lo cierto. Y si como ha salido públicamente a la prensa, y como han anunciado las autoridades de la empresa contratante, pretenden traer barcos de 366 metros de eslora, o 400 metros -que para que se hagan una idea, son cuatro cuadras, como el que quedó atascado en el Canal de Suez- la obra sería mucho más grande. En principio, para la extensión del canal de acceso -traje una carta naútica pero tal vez sea un exceso-, conseguir la isóbata que llega

hasta los 16 metros o 17 metros de profundidad, que sería lo que exigen esos barcos de 400 metros, implicaría llegar hasta el kilómetro 70, más que el canal Magdalena, pasando Las Toscas. Hasta allí llegaría el canal de acceso al puerto de Montevideo.

(Se exhibe una proyección)

——Lo que está dibujado abajo en la carta náutica es el canal de acceso; están las marcas que fuimos poniendo. Ahí está el puerto de Montevideo y el canal de acceso. Hoy estamos en el kilómetro 42.600 con 12,60 metros de profundidad. Se está llevando a 13 metros que es la autorización que tenemos y se intentaría llegar a los 14 donde está la isóbata, que es la línea de mayor profundidad. En la carta naútica pueden observar que uno va dibujando, buscando la línea de mayor profundidad. El canal no es recto, no es regular porque tiene gradientes. El Río de la Plata en esta zona, donde el continente hace fuerza, tiene gradientes.

Para conseguir que esos barcos de 400 metros entren, que son los que se están probando en el simulador de la Armada -esto salió públicamente- tendríamos que ir a una profundidad de entre 16 a 17 metros, que es lo que requieren estos buques. Puede observarse dónde está la isóbata a los 17 metros y estamos por Santa Lucía del Este, en el kilómetro 70. ¿Cuánto cuesta eso? ¿Quién ha hecho el cálculo? Además están las autorizaciones de la República Argentina, el proyecto ejecutivo para que los barcos entren al puerto de Montevideo y hay otro problema. El canal de acceso es de una mano sola y hay que tener en cuenta lo que esos barcos tienen de ancho. Entonces, ¿qué pasaría si ingresa o sale uno de ellos? Hay que parar toda la operativa del canal durante unos días, tres o cuatro. Imagínense ustedes ir por una carretera y tener que esperar tres días hasta que pase un camión que es más grande. Todo ello significa costos, falta de competitividad y quedarnos fuera del mercado. Esto es lo que están simulando y diciendo que van a traer a operar al puerto de Montevideo. Nosotros primero tenemos la duda de si hay alguna estimación de costos en este sentido.

Por otro lado, la bocana del puerto de Montevideo -la bocana es como la puerta por donde entran los barcos- tiene 300 metros de ancho. Los manuales de seguridad marítima indican que para que los barcos puedan ingresar, deben tener el ancho de la mayor eslora. Estamos hablando de que estos barcos tienen 400 metros y la bocana, 300 metros; dragados solamente hay 130 metros, con lo cual habría que hacer una obra importante. Además, hay que abrir la bocana porque, como decía, los manuales de seguridad marítima dicen que los barcos que van a entrar, deben tener, por lo menos, el ancho de la mayor eslora. Efectivamente, si estamos hablando de 400 metros, esta bocana hay que abrirla. Pero, ahí está apoyada la escollera Sarandí por lo cual habría que hacer una llave para que no se caiga toda la escollera. Imagínense el puerto, cuatro cuadras de la escollera hacia allá. Todo eso hay que abrirlo para que estos barcos grandes puedan entrar. Y, otra vez, mientras van y vienen esos barcos, no entra ni sale más nadie con lo cual, desde el punto de vista de la competitividad, podemos llegar a quedar en condiciones muy desfavorables y todo ello se traduce en dinero y en costos. Ustedes saben que un barco esperando un día en el antepuerto de Montevideo cuesta U$S 25.000, entre tripulación, gastos e insumos. Si nosotros tenemos a los barcos esperando tres o cuatro días, porque hay uno grande que quiere entrar -además de los costos que le va a irrogar a la Administración Nacional de Puertos-, podemos llegar a estar en un escenario muy poco favorable.

Y no hablé de la maniobra dentro de la terminal, que también es costo de la ANP. Para que el barco pueda girar para salir, todo eso también es de cargo de la Administración Nacional de Puertos. Creo que cuando se hizo el acuerdo -como dije, es un acuerdo incompleto- todas esas partes no quedaron bien definidas, razón por la cual

hoy estamos en un escenario que puede significar varios de miles de dólares para el Estado uruguayo. Además, no se tiene clara certeza de la carga que se pretende captar. Leí la versión taquigráfica de cuando las navieras estuvieron en esta Comisión, y las vi con mucha confusión y muy poca certidumbre; no los vi seguros en cuanto a que van a traer toda la carga porque el puerto es más profundo, más competitivo, más ancho o más atractivo porque tiene una terminal de última generación.

También quiero referirme al punto 10 del acuerdo donde se dice que se le entrega la parte de Punta Sayago sin especificar, además, cuánto de esas 180 hectáreas. La ANP le entrega, libre de gravamen y costo, el espacio físico para la ubicación de molinos. Además de parecerme un exceso -si bien forma parte de lo que puede llegar a ser el espacio fiscal, por lo cual puede ser declarado propiedad de la ANP y entonces otorgarlo-, entiendo que es un antecedente muy grave el hecho de entregar a una empresa privada, sin ningún tipo de contraprestación, un predio de 180 hectáreas, sin determinar cuántas de ellas. Allí se habla de todo lo que sea necesario, pero, ¿cuánto es todo lo que sea necesario? ¿20 hectáreas, 30, 40, o las 180 hectáreas? Con esto reiteramos que es una parte de los acuerdos incompletos.

Luego, en cuanto al proyecto de inversión, ustedes vieron que lo dividen en cuatro partes: los U$S 455.000.000 se pagarán en cuatro años y, lo más llamativo, es que la última parte de la inversión, que es en el último año -según el cronograma que ellos marcan que sería para el 2024 o 2025-, y que a mí me parece que es la más atractiva -es ni más ni menos que de U$S 106.000.000-, está sujeta a algunas condiciones que pone el propio acuerdo. ¿Por qué digo que es la parte más atractiva? Porque es la parte más operativa, es decir, las últimas grúas, etcétera. Lo otro, sí, es una inversión interesante pero no modifica sustancialmente las cosas, no es el puerto del futuro; no es Amberes, ni Rotterdam pero estos U$S 106.000.000 últimos podrían hacer la diferencia, sin embargo, debemos ver la condición. Dice que comprende la compra e instalaciones de grúas y demás, pero la última parte de la inversión dice que es un cronograma macro de la ejecución del proyecto de inversión. Y establece que el objetivo de este cronograma es solamente indicativo, o sea que no se compromete, y continúa diciendo que sirve para mostrar el orden y la magnitud de los tiempos de ejecución de las diferentes etapas. Y también dice que el cronograma va a variar, según los resultados de los estudios de factibilidad, los procesos administrativos de aprobación, la evolución de la pandemia, imprevistos en la ejecución, etcétera, etcétera. Quiere decir que si sobre el final se hace un estudio de factibilidad, y no hay carga para hacer esta inversión de U$S 106.000.000 -cosa que es muy probable; el puerto de Montevideo nunca ha movido más de 900.000 TEU, ese es el techo; creo que en algún año llegó al millón, ni más; Buenos Aires tiene 2.800.000 en sus terminales. ¿Esa suma no se invierte? Esta es una incertidumbre que no se ha podido despejar.

Aquí traje los movimientos de los puertos de contenedores. Traje el ejemplo del puerto Del Callao, un puerto que está en el Pacífico que tiene dos terminales con 2.700.000 TEU porque acá se dice que se va a duplicar la capacidad pero no vi ningún estudio de factibilidad. Tampoco vi a las navieras comprometidas a traer más carga de la que tienen, con lo cual no sé de dónde se va a sacar el resto de la carga para utilizar toda la terminal.

Quiere decir que estamos en un escenario muy complicado donde hay un compromiso de obra de infraestructura, producto de un acuerdo incompleto, que puede llegar a comprometer sustantivamente al puerto de Montevideo por decenas y decenas de años y dejar a nuestros exportadores, a nuestro comercio exterior, seriamente comprometidos, sin tener la visión o la certeza de que eso se va a traducir en más y mejor carga, más competitividad y efectividad.

Ante este escenario muy complejo -los doctores lo complementarán con aspectos reglamentarios y jurídicos-, se nos ocurrió plantear una propuesta, si es que queremos solucionar esta situación. Hay aspectos que no se van a poder resolver. Entiendo que la interpelación por las razones que están planteadas, por las falencias y por la falta de completitud del acuerdo, corresponde pero, también, debemos priorizar el interés superior del país y nuestro comercio exterior. Estamos intentando salir de una pandemia; esto no ha pasado nunca -felizmente ocurre una vez cada cien años-, con lo cual así como hemos visto todas las carencias que tiene este acuerdo, hemos pensado cómo resolverlo. Y entendemos que la mejor manera es a través de un acuerdo entre las partes que intente contemplar todo lo que hemos visto: qué es lo que dice el acuerdo; que haya una única terminal especializada, pero quizás con dos operadores -¿por qué no?-; que el reglamento de atraque no forme parte del acuerdo, porque es una herramienta de gestión y si tenemos una única terminal especializada, el reglamento de atraque ya no tiene razón de ser ni tiene por qué estar dentro del acuerdo. ¿Por qué digo esto? Porque el reglamento de atraque se hace con la comunidad portuaria, porque hay unidades de negocio, como la de la madera, que ha explotado y movido la aguja de las exportaciones; así lo dice la última cifra de Uruguay XXI, y ahora que se aperturó el mercado indio, no tiene prioridad de atraque en ningún muelle. Los barcos de madera están esperando tres o cuatro días en el antepuerto: vienen con media carga desde Fray Bentos y están esperando. Entonces, hay algunos lujos que no nos podemos dar. Por otra parte, hay pino nacional plantado, por lo menos, por diez años más; así que esta es una unidad que hay que contemplar.

Pensamos en una propuesta que, además, contempla la situación de la Armada Nacional que está ahí enquistada en el medio del puerto y nadie sabe qué hacer con esos barcos y con ese predio. Entonces, yo traje una pequeña presentación para explicar en qué consiste la propuesta.

(Se exhibe una proyección)

——En la proyección puede observarse el Puerto de Montevideo y lo que yo explicaba de la bocana; se ve bien la terminal especializada y parte de los dos muelles.

También vemos bien señalizado lo que hoy es la concesión: yo marqué en amarillo lo que sería la parte de la Armada Nacional. Fíjense ustedes que está prácticamente pegada a las cuatro grúas pórtico, donde dice Armada.

Se aprecia, asimismo, el área de la terminal que fue asignada en 2001; desde el primer decreto siempre se le otorgó ese espacio para explotar. En realidad, la TCP, a medida que iba trabajando, fue haciendo como cuando uno construye su casa: uno tiene un terreno de 1.000 metros y va construyendo, a medida que va pudiendo. La Armada Nacional utilizó parte del terreno. Hace unos 10 años, la empresa TCP le hizo una propuesta a la Armada de irse de ese lugar y construirle un muelle en la zona de Punta Lobos para quedarse también con ese espacio. Era una inversión de unos US$ 120.000.000. Finalmente, no se pusieron de acuerdo y no prosperó, con lo cual esa parte sigue formando parte del área otorgada, hoy también en el acuerdo; no estaríamos fuera del acuerdo, pero tendríamos que resolver esa situación de la Armada.

En la siguiente placa muestro lo que sería la ampliación. En subasta tenían un solo puesto; después, hicieron el puesto dos y, ahora, pretenden ampliar hacia los puestos tres y cuatro. Ustedes ven que le ganan más hacia el lado de la escollera, con lo cual van a tener cuatro puestos de atraque; van a duplicar la capacidad operativa y la capacidad de operar barcos.

En la placa, en rojo, podemos observar los dos ingresos: el que hoy tienen por la calle Maciel y otro, que pidieron y les fue otorgado, por la calle Sarandí. Van a tener sus dos ingresos y van a ingresar directamente a la playa de contenedores.

Todo esto forma parte del acuerdo; de lo que hoy tenemos en el acuerdo. Esta es la terminal especializada de contenedores y, como dice el Reglamento de Atraque, todos los contenedores operarán en esa área. ¿Qué planteamos nosotros? Que mediante algún instrumento que determinarán las autoridades -concesión, licitación, subasta- se le otorgue el predio de la Armada a la otra empresa, por ejemplo, o a las otras empresas, o a quien se quiera presentar, para operar con contenedores y con grúas pórtico. En ese caso, estamos dentro del acuerdo. No violamos el acuerdo. Estamos en la terminal especializada, operando con contenedores y con grúas pórtico. ¿Cuál va a ser la limitante que va a tener la otra empresa? El espacio. Va a tener un solo puesto de atraque. Ese muelle de la Armada tiene 355 metros, son los barcos que están operando hoy, o sea que se va a achicar.

La empresa ha presentado una propuesta para hacer una terminal multipropósito en el Muelle C, que les anticipo que no estoy de acuerdo; es un muelle que salió millones de dólares y no estoy de acuerdo con que se le entregue a la otra empresa por más de que hay una inversión para poner pórticos; entiendo que puede hacerse una inversión similar en esa zona y resolver la situación de la Armada. Es decir, lo que iban a invertir, que lo hagan para hacer el muelle a la Armada, que los trasladen y operen en ese sector con contenedores con grúas pórtico, limitado por la capacidad. Mientras TCP va a tener cuatro puestos de atraque y va a poder operar buques de 400 metros, Montecon -hablo de Montecon porque hoy son las dos que se mencionan, pero capaz que hay un grupo de empresas más chicas que se presentan a la subasta, licitación o lo que fuere- que opere en ese sector. Ahí estoy dentro del acuerdo: en el área de la terminal, donde todos los contenedores van a operar en la terminal especializada, pero voy a tener dos zonas, zona A y zona B, o dos operadores. No tengo monopolio; ahí van a estar en igualdad de condiciones y ahí vamos a ver si son competitivos y eficientes. Hay uno que va a ser más chico, no lo estamos perjudicando la empresa grande que ha invertido, el otro también tendrá que hacerlo, pero tendrán que ser eficientes y competitivos, salir a captar carga.

Una cosa más -que no se me ocurrió a mí-: la Administración Nacional de Puertos no puede seguir estando de los dos lados del mostrador. Entiendo que el 20 % del paquete accionario -que, además, nunca ha funcionado eficientemente como una forma de control, los balances lo dicen y algunas otras acciones posteriores- es del Estado. Por tanto, deberían pasar a la órbita, por ejemplo, de la Corporación Nacional para el Desarrollo. Entonces, vamos a tener el 20 % del paquete accionario de toda la terminal especializada, con los dos operadores, cuyos gerentes comerciales se van a tener que pelar el lomo para traer carga porque van a ser eficientes, competitivos y demás. La Administración Nacional de Puertos va a cobrar canon por ambas, a la Armada la pueden mudar al muelle de Punta Lobos y la empresa que sea adjudicataria de esta porción del territorio que estaba ya asignado, deberá construir las instalaciones para que la Armada se mude.

Algo más: ¿qué se necesita para la Armada? Un muelle de 1000 metros para los doce o trece barcos que tienen hoy. Esos 1000 metros de escollera o muelle se hacen con piedra y acrópodos. En Gas Sayago quedaron casi 5.000 acrópodos; es una figura que sirve de contención. Hay cinco mil tirados en Gas Sayago; creo que óptimos hay tres o cuatro mil, otros no se pueden utilizar. Cada uno vale US$ 4.000 o US$ 5.000; hay US$ 20.000.000 que podemos sacar del material que quedó en Gas Sayago para construir el muelle de la Armada y hacer que se pueda reutilizar material que hoy está obsoleto y vamos a necesitar.

Esta es la propuesta; técnicamente tiene muchas más aristas y esto requiere de una negociación, sin lugar a dudas, y que todas las partes acepten. Creo que a las tres partes les sirve: al país, a las dos empresas que van a quedar operando y a nuestro comercio exterior que, con todos estos líos que tenemos que resolver, puede seguir funcionando de la manera más eficiente.

Les agradezco mucho.

SEÑOR PRESIDENTE.- Muchas gracias, doctora; después habrá preguntas a su presentación.

SEÑOR MARTÍNEZ BLANCO (Camilo).- Quisiera hacer algunas precisiones.

Mi especialidad es el derecho a la competencia y estoy jubilado desde el punto de vista profesional. No he tenido en el pasado ni tengo actualmente relación con ninguna de las empresas que están en este momento disputando el tema. Desde ese punto de vista, quiero ser enfático: lo único que me permite la jubilación de la caja profesional es la docencia. Es decir, voy a encarar el tema desde el punto de vista académico y no desde el operativo, para el cual hay gente mucho más conocedora y más valiosa que yo.

Escuchamos una posición en este momento. El doctor Edison González Lapeyre es una autoridad reconocida a nivel mundial; además, fue profesor mío y, por lo tanto, lo respeto mucho. Lo que quiero decir es que mi enfoque lo voy a limitar; ya la doctora habló sobre la competencia. Los micro monopolios que hay dentro de la actividad portuaria, que es un cúmulo de micro monopolios... ¿O acaso la sociedad de prácticos del Puerto de Montevideo no lo es? ¿O no lo son los servicios de remolque, que también son privados? Quiere decir que hay muchas situaciones en las que hay confluencias; confluyen este tipo de situaciones. Esto tiene que ver con el derecho de la competencia que lo que hace es analizar el comportamiento de los distintos agentes en esta materia.

Estoy en el lugar donde nació el derecho de la competencia porque en este Anexo funcionaba una comisión especial, producto de la primera ley de urgente consideración del período de Batlle; estamos hablando de la Ley Nº 17.243, que puso tres artículos solamente.

O sea, en su momento, el territorio era totalmente virgen respecto a la competencia; de la competencia no se hablaba. En todo caso, se hablaba de la competencia desleal, pero no del derecho a la competencia.

Muchas veces se confunde el derecho a la competencia con la competencia desleal. No es así. Hay un profesor argentino, colega, Usieto Blanco que dice que aplicando las reglas del boxeo -no es una actividad que me atraiga demasiado-, el derecho de la competencia se ocupa de que los boxeadores que suben al ring peleen, compitan y no que hagan fintas. La competencia desleal de lo que se ocupa es de que no haya golpes bajos o cabezazos, porque eso sí está prohibido. Los otros dicen, pagué entrada, estoy en el *ringside*, la pagué bastante cara para que compitan entre ustedes. Eso es lo que fomenta el derecho a la competencia. Nació en ese período.

Después, se dictó la Ley Nº 18.159 en la cual hubo intervenciones de todos los partidos. Esta fue una ley muy discutida en su momento y no muy admitida por todos los agentes y operadores, sobre todo, los grandes porque limita, de alguna forma, el poder de dominio que pueda tener en determinado mercado y se crea la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia. Esa Comisión es la que tendría que intervenir en este tipo de situaciones. Esto es un mercado que está en competencia.

Me voy a referir a ese tema porque la doctora lo puso encima de la mesa. La idea es que primero tengan en cuenta que la Ley Nº 18.159 es una ley de orden público, o sea

que es una ley que tiene determinado blindaje, determinada enjundia de tutela de la parte más débil en las relaciones, que se supone que son los usuarios o consumidores finales. En definitiva, es como si fuera una ley de consumo, lo que pasa es que acá se atiende al usuario final, pero también al intermedio. El intermedio también opera en ese tipo de situaciones, o sea, los agentes navieros, las líneas marítimas, etcétera, todos están concatenados.

La Ley de Defensa de la Libre Competencia en el Comercio, es una ley de orden público, lo dice en su artículo primero y esto es importante. Incluso, genera nulidad en actuaciones y acuerdos que se realicen con abstracción de la defensa de la competencia.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede explicar lo que significa orden público para que conste en la versión taquigráfica.

SEÑOR MARTÍNEZ BLANCO (Camilo).- Sí.

Las leyes tienen determinado tipo de graduaciones. En aquellas actividades que se pretende salvaguardar elementos esenciales de la vida republicana, se dictan leyes para reglamentar actividades que están dentro de la propia Constitución. La libertad de comercio está marcada en el artículo 36 de la Constitución, que señala: "Toda persona puede dedicarse al trabajo, cultivo, industria, comercio, profesión o cualquier otra actividad lícita, salvo las limitaciones de interés general que establezcan las leyes". Ahí está la posibilidad de limitarlas.

El artículo 50 de la Constitución señala lo siguiente: "Toda organización comercial o industrial trustificada" -o sea, la actividad monopólica- "estará bajo el contralor del Estado". No quiere decir que lo desempeñe el Estado, pero está bajo el contralor del Estado.

En cuanto al artículo 85, se establece la facultad para otorgar monopolios legales por parte de la Asamblea General que requieren dos tercios, etcétera. Esta ley, la de competencia, admite excepciones. Sí, es así. La propia Ley Nº 18.159, en su artículo 2º señala: "El ejercicio de un derecho, facultad o prerrogativa excepcional otorgada o reconocida por ley no se considerará práctica anticompetitiva ni abuso de posición dominante". Quiere decir que requiere el dictado de una ley -y este es un tema importante- y solo por razones de interés general las decisiones excepcionales. No hay competencia en este ámbito porque existe una ley que así lo determina. ¿Está claro?

No quiero abundar sobre determinados aspectos, pero una de las cosas que me llamó poderosamente la atención desde el punto de vista académico es el plazo de duración de la concesión.

La Unión Europea -que nosotros miramos- tiene un andamiaje jurídico importante que admite este tipo de decisiones. Hay una directiva de la Unión Europea, la 23, del 26 de febrero de 2014, que dispone que la duración de una concesión debe limitarse para evitar el cierre del mercado. O sea, ellos se meten dentro de ese lugar y nadie pasa para ahí. ¡Cuidado! Cuando hablábamos de las excepciones, marquemos que ese tipo de excepciones muchas veces están generadas no solo por la situación de hecho, sino también por el respaldo legal que se da, por ejemplo, a quien tiene una patente industrial. Lo vimos ahora con el tema de las vacunas, el que tenía la patente, y el que podía admitirlo. Ese está, en cierta medida, cubierto.

Vuelvo al tema del plazo de la concesión. La Directiva 23 de 2014 dice: "La duración de una concesión debe limitarse para evitar el cierre del mercado", y el menoscabo de la competencia. El artículo 18 de esa misma directiva señala que las concesiones de duración superior a cinco años deben ser debidamente justificadas. ¿Qué quiere decir? Que el concesionario tiene la posibilidad de explicar de dónde va a sacar los fondos y de

que necesitan plazos mayores para poder cubrir la inversión y el riesgo empresarial. Esa misma directiva dice que para modificar el plazo original o para renegociar condiciones esenciales de la concesión, es obligatorio un nuevo procedimiento de concesión. Obliga al Estado -estamos en Europa, no acá- a generar un nuevo procedimiento de concesión. ¿Por qué? Porque cambiaron las condiciones. Entonces, se llama a una nueva.

Lo que llama mucho la atención, desde el punto de vista académico, es el plazo tan extenso de 60 años; los 50 años, más los 10 años que restan del original. Si uno lo analiza desde el punto de vista de lo que son las infraestructuras y los costos, una cosa es una obra inicial.

Si me dicen que se va a hacer un puerto de aguas profundas en un lugar donde no hay nada y hay que hacerlo, bueno, se supone que hablar de estos plazos es razonable por el retorno de la inversión. Una obra inicial es posible mirarla desde ese punto de vista, pero otro tipo de obras, cuando ya están encaminadas, cuando son procesos maduros -porque las empresas ya están operando- no es común que exista ese tipo de plazos.

Es más: el plazo más extenso que hay es de una autopista en Francia, es el Viaducto de Millau, que es la autopista 75; fue una inversión muy grande, los pilares son superiores a la Torre Eiffel lo cual da la dimensión del tipo de obra que tuvieron que hacer ahí, el proyectista fue Norman Foster, o sea, es toda una inversión hasta desde el punto de vista arquitectónico. Para financiar eso, le dieron una plaza de peaje, la construyeron ellos, 20.000.000 de euros les salió. Es una obra de más de US$ 400.000.000. Hubo que hacerla en el aire, con viento, etcétera. Todo un tema muy importante. A lo que voy es que el Estado francés le dio la plaza de peaje para que recaudara durante muchos años, pero se generó una cláusula gatillo y es que si en determinado momento se termina de pagar con esos peajes, la inversión que se había hecho, vuelve al Estado francés. Eso es importante, porque cuando hablamos de un plazo de sesenta años, son demasiado largos y no tienen en cuenta la innovación. Los contenedores fueron inventados en la década del cincuenta, pero recién fueron estandarizados en 1970. En la década del setenta recién se dicta una norma ISO para dar la dimensión de los veinte pies y los cuarenta pies porque antes había uno de cada pueblo un paisano. De 1970 a fines del siglo XX fue el *boom*, el crecimiento del comercio a través de los contenedores. Ese período son treinta años, o sea que en treinta años pasamos de tener una actividad armada a popularizar su uso.

Sesenta años es demasiado como para que el Estado no se quede con algunas cartas en la manga para poder jugar en este tema, para poder jugar a la innovación. ¿Sabemos cómo se va a aplicar internet en las cosas, etcétera, en toda esta materia? No lo sabemos. El negocio del futuro, el transporte del futuro por lo menos, no sabemos efectivamente como será dentro de equis años. Tenemos que pensar un poco más en el corto plazo, y estos plazos no ayudan a pensar en el corto plazo.

Quería decir mucho más, pero no lo haré, primero, por respeto al profesor y, segundo, por respeto a mi colega y a ustedes, que están escuchando estas situaciones. Muchas gracias por la atención.

SEÑOR PRESIDENTE.- Le agradecemos y, como ya dijimos, después se harán consultas sobre su presentación.

(Se establece la conexión vía Zoom con el doctor González Lapeyre)

SEÑOR GONZÁLEZ LAPEYRE (Edison).- Es un alto honor poder hacer uso de la palabra en un tema tan candente para el interés nacional. Creo que, en cierta medida, es un reconocimiento que me hace esta Comisión por mis seis décadas vinculadas con esta temática.

Cuando tomé conocimiento a través de los medios de prensa que se llegó a este acuerdo, manifesté que me ofrecía luces y sombras. Luces, por lo que significaba terminar con una controversia y una amenaza de demanda internacional por parte de la empresa TCP Katoen Natie y por lo que implicaba una rebaja en las tasas operativas y una enorme inversión de US$ 445.000.000. Pero dije que había sombras que era necesario que fueran dilucidadas. El tiempo las fue dilucidando y, lamentablemente, muchas de ellas siguieron siendo sombras.

Personalmente, creo que este acuerdo adolece de una serie de vicios que han sido perfectamente develados por la doctora Etchebarne, pero que vale la pena volver a reiterar.

En primer lugar, es un acuerdo que se celebró en la intimidad de los gabinetes. Por ejemplo, la Ley Nº 16.246 -la ley de puertos del año 1992- fue producto de un acuerdo entre todos los operadores: intervino el centro de navegación, la liga marítima, consultores internacionales; es decir, fue algo que se desarrolló por consenso y constituyó un punto de inflexión en la política portuaria de nuestro país, y creo que uno de los logros más trascendentes de la administración del presidente Luis Alberto Lacalle Herrera. Aquí tenemos algo que aparece abruptamente; el Partido Colorado, por ejemplo, no tomó conocimiento hasta abril del presente año, cuando se le informó en una reunión que creo que mantuvo el doctor Pasquet con el ministro Heber. Es decir, sucedió lo mismo con otros partidos de la coalición de gobierno, tomaron conocimiento en forma tardía. Lo mismo los operadores. Creo que eso es absolutamente inconveniente. Obviamente, se hubiese requerido de alguna manera la opinión de los especialistas para mejorar algunos aspectos de ese acuerdo.

En lo personal, no creo que exista un monopolio en lo acordado. Para definir algo es necesario recurrir al diccionario de la Real Academia Española, que es bien preciso cuando dice que hay monopolio cuando se trata de un aprovechamiento exclusivo. Acá hay un aprovechamiento preferencial que se le otorga a la empresa TCP Katoen Natie; por eso yo no creo que exista una situación de monopolio consagrado por este acuerdo refrendado por los decretos Nº 114 y Nº 115. Sí entiendo que es muy posible que se declare, oportunamente, la ilegalidad de esos decretos; ilegalidad que resulta de una serie de normas que son indiscutibles.

La Ley Nº 16.246, Ley de Puertos, establece que "la Administración Nacional de Puertos tomará las medidas jurídicas y prácticas pertinentes a los efectos de: A) Promover el ejercicio de la libertad de elección de los consumidores; B) Evitar la formación de monopolios de hecho…".

Eso dio lugar a que el doctor Eduardo Esteva Gallicchio, catedrático de Derecho Constitucional dijera que esta ley lo único que hace es restablecer la solución de la libre competencia o de la libre concurrencia para prestación de determinados servicios. Lo mismo dice el doctor Durán Martínez.

El doctor Augusto Durán Martínez, comentando esta ley, dijo que el nuevo régimen jurídico implica un retorno a la libertad, tanto que consagra el principio de la libre competencia e, incluso, se establece expresamente que el uso de los muelles y de las grúas estatales en ningún caso podrá constituir un monopolio de hecho en mano de agentes privados.

Por último, Antonio Marineto -un consultor internacional que se contrató para asesorar al gobierno en aquella época-, dijo que se establece que la ANP asegurará que la prestación de servicios se preste en igualdad de condiciones a todos lo que los soliciten, manteniendo la continuidad y regularidad de los mismos y no se comprometerán

restricciones para operar en otros sectores del puerto de Montevideo. Eso mismo se estableció en el artículo 20 de la Ley Nº 17.243, que fue la base de esta concesión, este principio de que la prestación de servicios "no se comprometerá restricciones para operar en otros sectores del Puerto de Montevideo".

El centro nodal de este acuerdo es el Reglamento de Atraque de Buques que establece que el Estado uruguayo se obliga a que los buques portacontenedores solamente puedan operar en la terminal TCP, salvo en el caso que la misma esté ocupada, para lo cual deberá esperar veinticuatro horas para operar en el resto de los muelles públicos. Este es el centro nodal del acuerdo y debe atribuirse una particular importancia. Lo absurdo, la demostración que esto se hizo por gente inexperta, lo da el hecho de que incorpora al contrato todo el Reglamento de Atraque. En lugar de establecer que ese era el compromiso que el Estado asumió, se establece que el reglamento de atraque se incorpore al contrato con TCP Katoen Natie; todo aquello que regula el atraque de los buques en todo el tránsito portuario. Esto es absurdo.

El Reglamento de Atraque se debe modificar con mucha frecuencia. Cuando estuve en la presidencia del directorio de la ANP en varias oportunidades, por razones sanitarias, por dragados, por derrames, por polución, por incendio, tuvimos que modificar el Reglamento de Atraque. De la forma que se hizo esto, para poder modificar ese reglamento, se tiene que consultar a TCP Katoen Natie. Eso me parece un gran error técnico que, obviamente, habría que modificar, máxime con una vigencia hasta el año 2081.

Además, se establecen cosas que no tienen el menor sentido.

Hizo referencia a eso la doctora Etchebarne, pero creo que vale la pena volver a insistir. Se le otorga a la empresa TCP Katoen Natie el espacio que requiera para instalar un parque eólico en la zona de Puntas de Sayago que tiene una superficie de 180 hectáreas aproximadamente. ¿En qué condiciones? Que la producción de energía eléctrica que allí se genere se le debitará de la cuenta que pueda tener el operativo en su terminal TCP Katoen Natie. Es decir, se le compra al precio del consumidor, la energía que ese molino eólico pueda producir. Esto tiene una serie de errores. Primero, no se limita el espacio. Estamos hablando de un predio de 180 hectáreas. Segundo, la ANP no tiene competencia para dar concesiones para molinos generadores de energía eólica. Tercero, eso es competencia de UTE y resulta claramente de su ley orgánica. Cuarto, y lo más grave, una concesión de este tipo -hecha en un acuerdo, con TCP Katoen Natie- hubiese requerido un estudio de impacto ambiental. Todos sabemos la incidencia que tiene la contaminación acústica de estos molinos en una zona poblada.

Ese tipo de cosas da la pauta de que no se consultó a personas que tuvieran cierta especialización para llegar a este tipo de acuerdos.

Por último, se establece la obligación de dragar a 14 metros de profundidad el canal de acceso al puerto de Montevideo, cuando quedó perfectamente establecido que lo aprobado por la Comisión Administradora del Río de la Plata era menos de 13 metros. Es realmente increíble lo acontecido con el canal de acceso. No puedo concebir que el presidente de la delegación uruguaya ante la Comisión Administradora del Río de la Plata haya hablado ante una comisión especializada de esa Cámara de Diputados en cuanto a que estaba autorizado el dragado del canal de acceso a 14 metros, que lo haya hecho el presidente de la ANP, el doctor Curbelo -que integró la delegación uruguaya de esa Comisión Administradora del Río de la Plata y luego el directorio de la ANP por la minoría-, que lo haya dicho el canciller Bustillos, que lo haya dicho el ministro Heber. ¿A nadie se le ocurrió pedir los antecedentes para analizar el proyecto ejecutivo, el proyecto técnico? Para el doctor Alem García hubiese sido muy sencillo tomar el teléfono y pedir a

la secretaría de la Comisión Administradora del Río de la Plata que le enviasen los antecedentes, y con mayor razón el doctor Curbelo, porque el proyecto ejecutivo que establece 13 metros de profundidad se hizo en la ANP; llamaba a un funcionario para que le trajera los antecedentes.

Todos hablaron por lo que dijeron los otros, porque el canciller Nin Novoa fue a hablar con…

(falla en el audio)

——…. y ya habían llegado a un acuerdo; pero ese acuerdo nunca se concretó en un papel ni en lo que era fundamental: en un proyecto ejecutivo presentado en la Comisión Administradora del Río de la Plata. En esas condiciones se hace un acuerdo con la Corporación Nacional de Desarrollo para dragar ese canal a 14 metros que nadie sabía hasta dónde iba a llegar, porque no existía el proyecto que identificaste las características del mismo y se estima el dragado en US$ 200.000.000. Además, se incorpora esa misma obligación a un contrato cuando esa obligación no se podía cumplir, por lo menos, por ahora. Eso da la pauta de una serie de circunstancias que creo que deberían ser resueltas por las vías de lo que ha planteado la doctora Etchebarne, una solución conciliatoria a este difícil y complejo asunto. Cuando empecé a tomar conocimiento de las características del contrato dije que se había generado un campo de ….

(falla en el audio)

___... en el Puerto de Montevideo, que estaba dado por las controversias que se han suscitado, especialmente, a través de la empresa Montecon. Pero ahora sobre el Puerto de Montevideo cuelga una espada de Damocles, que, en mi opinión, está dada por la posibilidad de que el Tribunal de lo Contencioso Administrativo declare que los decretos Nº 114 y Nº 115 son ilegales. Personalmente, entiendo, como lo manifesté antes, que no estamos en presencia de un monopolio y que, obviamente, en esas circunstancias una ley puede blindar este acuerdo al margen de la oportunidad o conveniencia del mismo, pero lo cierto es que por el momento, lo que hay es un recurso administrativo, un recurso de revocación que culminada su tramitación, dará lugar a la acción de nulidad del Tribunal de lo Contencioso Administrativo. Si eso se produce, el caos va a imperar, porque estamos hablando de que, probablemente, la sentencia del TCA esté en el correr del próximo año, y ya se aventura que Montecon habrá cerrado porque no a va poder operar con contenedores y sus setecientos operarios quedarán sin trabajo, con los consiguientes problemas desde el punto de vista laboral. Pero además hay que agregar las acciones de Montecon contra el Estado uruguayo por las medidas adoptadas, y a eso las acciones de TCP Katoen Natie, porque el castillo de naipes que se construyó se va a venir abajo. Por eso, adhiero fervientemente a una solución de tipo conciliatorio. Le tengo un gran respeto intelectual y una estima personal a la doctora Silvia Etchebarne, pero en materia de negociación tengo una larga travesía, un largo derrotero recorrido. Creo que es válido plantear una transacción, siempre que las partes estén dispuestas a efectuar recíprocas concesiones. Yo creo que eso es fundamental. También, creo que no es conveniente develar las distintas propuestas que se pueden formular hasta que las partes presten su consentimiento a alcanzar ese objetivo.

Creo, a ciencia cierta, que es positivo que se debata el tema a nivel legislativo; va a abrir esa posibilidad de diálogo y, si Dios quiere, una mediación que logre el objetivo de conciliar a las partes en este complejo problema en beneficio del futuro de nuestra principal terminal portuaria.

SEÑOR REPRESENTANTE GUARINONI (Mauricio).- Les agradezco a los doctores por haber venido a aportar claridad en este tema y por su -creo yo- contundente explicación de los términos del acuerdo que el gobierno uruguayo está realizando con Katoen Natie.

La idea era hacerles algunas preguntas para poder ampliar, profundizar sobre esto.

Me interesaría profundizar en lo que decía la doctora Etchebarne hoy al principio, y conocer qué opinión tiene sobre las chances de que el Estado uruguayo pueda perder un juicio con Katoen Natie, porque se ha hablado de una cifra, que se ha divulgado públicamente y que todos conocemos, de US$ 1.500.000.000, que la empresa reclamaría. A esto se suman las consideraciones jurídicas que hacía la doctora en torno a los vicios del consentimiento que tiene una negociación cuando hay una amenaza desde una de las partes. Me interesa mucho que se pueda profundizar sobre ese punto.

El segundo punto, en cuanto al régimen de preferencias y exclusividad de concesión que limita la libre competencia, me gustaría que ustedes profundizaran sobre la legalidad que tiene el acuerdo, teniendo en cuenta, como bien se expresó, la Ley Nº 18.159.

Quiero hacer una tercera pregunta, que creo quedó en parte respondida, pero me gustaría que también se pudiera profundizar. Entendemos que la ANP se excede en sus competencias al otorgar autorización para la instalación de un parque eólico; en ese sentido, me gustaría saber cuáles son las consecuencias que ustedes pueden prever en esta materia.

Una cuarta pregunta no menor -creo que es una de las más importante y el doctor González Lapeyre la traía con mucho énfasis- es en torno a la legalidad de la extensión del plazo por cincuenta años. Creo que fue muy clarificador dar ejemplos a nivel internacional sobre la materia, cuando en ningún lugar del mundo -al menos, yo entendí esto- se hacen concesiones por un plazo tan extenso; entre otras cosas, como bien se decía, por lo cambiante que es el mundo en quince, veinte o treinta años, ni imaginar esto en cincuenta años en materia de comercio internacional, de desplazamiento de cargas y demás.

La quinta pregunta es si la prórroga no requiere informe previo del Directorio de la ANP. En ese sentido, entiendo que los servicios de la ANP y su Directorio deberían haber tenido acceso a los términos del acuerdo y al proyecto de Katoen Natie antes de que el Poder Ejecutivo decidiera esa prórroga. Supongo que esa también es una pregunta que nos parece que a la luz de lo que se ha dicho es importante clarificar.

Una sexta pregunta tiene que ver -y lo traía la doctora al principio con bastante detalle- con cuáles serían los compromisos del dragado que se impone al Estado uruguayo en base a este acuerdo. Me preocupa especialmente, y me gustaría que se detallara nuevamente -si bien se dijo- una estimación de los costos de esto y si, efectivamente, eso hace inviable el acuerdo en torno a los montos que entendí se estimaron.

Una séptima pregunta, si se incluyen en el acuerdo -lo decía el doctor González Lapeyre al final- modificaciones en el régimen de atraque, es si esto no debería haber tenido una anuencia de la TCP. Me parece bueno profundizar sobre esto. El doctor González Lapeyre decía que no puede quedar en manos de la empresa con la que se va a acordar la modificación de un reglamento de toda la terminal.

Me queda una última pregunta. ¿Qué potestades regulatorias podía tener la ANP en materia de precios, dado que en el acuerdo se establecen precios máximos para algunas tarifas a los exportadores y al haberse liberado el precio a los buques? Esa también me

parece una pregunta que queda latente a partir de las intervenciones que ustedes hicieron.

Estas son las preguntas que quería formular.

SEÑOR REPRESENTANTE FERNÁNDEZ CABRERA (Marcelo).- La verdad es que hemos recibido una magistral clase sobre derecho administrativo, derecho constitucional, derecho portuario, si cabe la expresión. Debo hacer dos confesiones. La primera es que soy un neófito en el tema, y eso va de suyo con algunos de los planteos; sepan disculpar si no corresponde que se hagan en la forma en que los voy a realizar. Y la segunda es que la intención de la bancada del Frente Amplio es profundizar el debate público sobre este complejo tema. En modo alguno nos podrán atribuir después intencionalidad de poner el palo en la rueda o la traba sobre un tema que es no solo interesante para la sociedad, sino que determina la vida del país en sesenta años. Y parafraseando a nuestro colega, el diputado Carlos Varela Nestier, seguramente a muchos de los que estamos sentados en torno a esta mesa no nos va a dar la vida, porque la biología no nos va a permitir llegar a tener los años suficientes, para ver finalizado el contrato de concesión que el Estado uruguayo acaba de firmar.

Así que me sumo a las preguntas de mi compañero y para no reiterarlas, voy a hacer algunas reflexiones. La primera de ellas tiene que ver, y así lo ha explicado adecuadamente el doctor González Lapeyre, con el error que se incurre en incorporar los decretos Nº 114 y Nº 115 en el contrato. Quiere decir que estos decretos llevan a modificar el contrato original, y de alguna manera ponen en entredicho, en tela de juicio los contenidos del propio contrato celebrado entre el Estado uruguayo y la Katoen Natie.

La doctora Etchebarne -agradecería que se me corrigiera- hablaba de una utilidad anual de US$ 38.000.000. Esta controversia se inicia por parte de Katoen Natie por el 2016, 2017, cuando comienza a argumentar la ilegalidad del otorgamiento de los permisos del Estado uruguayo hacia el operador Montecon. En todas las escuelas del país -como decía el nunca bien ponderado Sonsol-, tendríamos dieciocho, diecinueve, veinte, veintiuno, cuatro años, a US$ 38.000.000, serían unos US$ 160.000.000, como perjuicio por no haber obtenido las utilidades por la ilegalidad de la competencia. Pongámosle, para ser generosos, el doble de lucro cesante, esa figura tan rara que nunca logré entender. Estamos hablando de US$ 80.000.000. La supuesta demanda de Katoen Natie contra el Estado uruguayo se mencionó en los US$ 1.500.000.000. Además, este es el centro del problema; es decir, en pocas horas más, seguramente, estemos siendo actores privilegiados de un debate sobre una interpelación en la que estos temas son los que se requieren saber. ¿Cuál fue el elemento de presión económico para que el Estado uruguayo -entiéndase bien- accediera a negociar un acuerdo de estas características? Se decía allí -y esto también es una pregunta- que la ilegalidad manifiesta estaba en que la ANP no había respetado el proceso de otorgamiento de los permisos conforme a la condición de acto complejo que tenía en ese entonces; es decir, requería la participación de la ANP y del Poder Ejecutivo avalando la concesión correspondiente. Nos gustaría conocer su opinión, porque también sobre este tema hemos preguntado al Poder Ejecutivo, y no hemos tenido respuesta al respecto.

Nos sigue siendo un interrogante el cronograma de inversión de US$ 450.000.000; la doctora le agrega un componente interesantísimo. Insisto: mi condición de lego en el tema no me ha permitido profundizarlo. Pero la lectura de las versiones taquigráficas me ha permitido anotar y preguntar enseguida para no perder expresiones más que interesantes del planteo. Y tal como lo sostenía el doctor Camilo Martínez, a nuestro juicio, claramente, hay violación, por lo menos, a tres leyes: la ley de competencia -como notoriamente se ha demostrado-, la ley de puertos y las ley de monopolios o de

antimonopolios. Ahí, me voy a permitir discrepar con el doctor González Lapeyre. En esto de intentar entender y conocer el mundo del derecho administrativo, fundamentalmente, de la situación que nos ocupa, traigo a colación una cita de Jiménez de Aréchaga, referida a cómo entender un monopolio desde el punto de vista jurídico, que dice textualmente que es cuando una disposición legal suprime la libre concurrencia en un actividad individual y reserva su ejercicio a una entidad estatal o a una empresa particular.

Luego, el literal D) del artículo 20 de la Ley Nº 17.243, expresa: "Se asegurará la prestación de servicios en igualdad de condiciones a todos los que los soliciten" -esto es dentro de la terminal- "[...] no se comprometerá restricciones para operar en otros sectores del Puerto de Montevideo". Por lo tanto, hay un mundo extremadamente complejo de situaciones que confiamos y esperamos que la interpelación eche luz sobre ellas -en modo alguno queremos reiterar alguna situación gráfica de años atrás donde un conjunto de legisladores de este país, vistiendo sobretodos de igual color, se presentaron a otros ámbitos judiciales del país- para poder entender la complejidad de este tema.

Cierro mi intervención pidiendo disculpas por lo desordenado del planteo, pero las preguntas que antecedieron daban en el centro o en parte de las interrogantes que hoy tenemos todos sobre este tan complejo tema.

SEÑORA ETCHEBARNE (Silvia).- En primer lugar, referido a la legalidad de los decretos N° 114 y N° 115, entendemos no son congruentes con las normas vigentes en nuestro país. Esto es, en principio, en la ley de puertos, que habla de asegurar la libre competencia, ya el hecho de que el reglamento de atraque se incorpore al acuerdo es violatorio de esa situación. Pero además el Decreto Nº 114 determina un nuevo régimen de gestión y deroga en el Decreto Nº 137, y el acuerdo omite deliberadamente el punto 5 que decía que tenía que haber libre competencia en todo el Puerto de Montevideo. Incluso, cuando se adjudica inicialmente la terminal especializada, se conservaba el punto 5, que era congruente, en primer lugar, con la ley de puertos y, después, con el resto de los decretos reglamentarios. El espíritu del legislador y de todos los decretos y leyes sucesivas siempre fue asegurar la libre competencia en el Puerto de Montevideo.

En este acuerdo, mediante esos dos decretos, eso no se respeta, razón por la cual entendemos que es ilegal.

En cuanto a los costos, decía el doctor González Lapeyre que se había firmado el 14 de diciembre un proyecto con la Corporación Nacional para el Desarrollo para llevar el canal de acceso al Puerto de Montevideo a 14 metros de profundidad. Se hablaba que esa obra era de US$ 200.000.000, más un mantenimiento de US$ 20.000.000. Si decimos que los 15 metros de profundidad -yo les mostraba en la carta- están en el kilómetro 67, tenemos que hablar de 24 kilómetros más. Imagínense dragar los 365 días del año y abrir, porque ahí hay una agresión al fondo marino, no es que solamente se vaya sacando material. Hay que tener en cuenta también el impacto ambiental, los estudios que tienen que hacer, dónde se va a desechar ese material, qué especies marinas hay, qué depredación podemos hacer. Es muy extenso el canal. Todos esos estudios tienen que haber precedido a este acuerdo. Yo desconozco realmente si están. Pero aún más: si llevamos a los 16 metros de profundidad, como les decía, son 70 kilómetros, 28 kilómetros más de los que hoy está el canal de acceso; prácticamente, es duplicar el canal de acceso. No podemos cuantificar, pero si uno saca la cuenta de que por 1,30 metros de agua, que era de los 12,60 a los 14, era US$ 200.000.000 más US$ 20.000.000 por año de mantenimiento. Con esta cifra no nos entran los ceros en las calculadoras -mucho más que el viaducto y el ferrocarril-, y con un descalce económico que tiene la Administración Nacional de Puertos por lo que está teniendo dificultades para

pagar la licitación de las defensas hoy, ahora, en este momento. Los barcos no están atracando con seguridad porque no se han podido abonar las defensas en el Puerto. Eso en cuanto a los costos.

En cuanto a la apertura de la bocana, considero que eso tiene que haber formado parte del estudio técnico que tienen que haber hecho los ingenieros que están en la Administración Nacional de Puertos. Tiene que haber habido una estimación de cálculos, de costos, de lo que se estaba comprometiendo. Ni qué hablar de los temas de seguridad. Hay más ministerios involucrados acá, por ejemplo, el Ministerio de Defensa Nacional. ¿Cómo se van a custodiar los 70 kilómetros en el caso de que haya que alargarlo? El Ministerio de Ambiente, ni qué hablar. ¿Cuáles son las especies que están? ¿Cuáles son los impactos? Si me apuran un poquito hasta le diría que es un tema municipal. Vamos a tapar a lo largo de cuatro cuadras a los vecinos, lo que va a contaminar la visual. Hay varios aspectos que entiendo no se han tenido en cuenta en este acuerdo.

En cuanto al plazo, entiendo que no es una prórroga, sino que es un nuevo contrato, porque hay algunas condiciones que se cambian; por ejemplo, el régimen de gestión se modifica, razón por la cual considero que no es una prórroga. También, me queda una duda en cuanto a cómo durante estos diez años que todavía está o estaría vigente el régimen anterior van a convivir los regímenes, porque son distintos. Ahora, en este acuerdo nuevo se incorpora una cláusula por la cual si la empresa durante cinco años consecutivos no alcanza determinado movimiento mínimo de contenedores, el Estado tiene la potestad de rescindir el contrato, sin ningún tipo de contraprestación. Eso cambió, antes no era así. Era si durante tres años seguidos no movía la cantidad de contenedores -el plazo era más chico-, pero además había una contraprestación económica para el Estado uruguayo. Por lo tanto, personalmente, entiendo -lo digo antes de que el doctor me rezongue de nuevo; no recuerdo si en esto estábamos de acuerdo- que hay modificaciones al contrato original, razón por la cual no estamos frente a una prórroga; entiendo que es un nuevo contrato.

SEÑOR GONZÁLEZ LAPEYRE (Edison).- Yo quería referirme a la prolongación del plazo.

Durante el gobierno del presidente Tabaré Vázquez, por ley se permitieron las concesiones por un lapso de cincuenta años. Quiere decir que al otorgarse la prórroga por cincuenta años, se estaría dentro del marco legal. Se podrá alegar que desde el punto de vista de la conveniencia del Estado, el resultado es negativo. Decía muy bien mi distinguido alumno, el doctor Camilo Martínez Blanco, que hay cambios tecnológicos que se van a producir, que sería fundamental que se tomaran en cuenta. Lamentablemente, no está sucediendo eso en este acuerdo.

Hay otro aspecto que quería poner en evidencia, que tiene mucha trascendencia. En el año 2018 se llamó a licitación para el dragado en el canal de acceso al Puerto de Montevideo con una profundidad de 12,60 metros, hasta el kilómetro 42,400. En ese proceso licitatorio resulta ganadora la empresa china SDC. Se firma el contrato en diciembre de 2019, en el que participa el doctor Juan Curbelo, actual presidente del Directorio de la ANP, y el que firma por la positiva, es decir, apoya la decisión mayoritaria del Directorio, pero hace incluir la cláusula quincuagésima tercera, por virtud de la cual el Estado se reserva lo que se llama una cláusula de rescate; es decir, que puede rescindir unilateralmente el contrato, pagando el 20 % de la obra no realizada. Con el acuerdo con la Corporación Nacional para el Desarrollo y con las declaraciones que ha hecho el presidente del Directorio de la ANP recientemente, que se va dragando con dragas propias, se está generando una rescisión unilateral de un acuerdo firmado por una

empresa china, previo un proceso licitatorio; inclusive, la empresa constituyó un depósito de garantía de US$ 8.000.000. Evidentemente, acá caben dos cosas: cumplir con el contrato, modificándolo, eventualmente, o pagar la indemnización que corresponde, que asciende a la suma de US$ 18.600.000. Es decir, el contrato era por US$ 84.000.000; quiere decir que serían US$ 16.800.000.000 que se deberán pagar a la empresa china si se hace efectiva la cláusula que el doctor Curbelo incorporó al contrato.

Creo que este es un tema muy delicado. Nosotros encontramos en la República Popular de China a nuestro principal socio comercial, y no se puede proceder de una manera negligente en las negociaciones con ese país. Exhorto a las autoridades de mi país, a este gobierno al que yo voté, que busque una solución satisfactoria a esto, porque puede tener consecuencias inimaginables en otros aspectos de nuestro comercio exterior.

Por otro lado, insisto en la necesidad de buscar soluciones conciliatorias. Creo a ciencia cierta que esas soluciones se pueden alcanzar. En determinado momento me preguntó el senador Gustavo Penadés -viejo amigo; yo era amigo de su padre- cómo se solucionaba esto. Le digo: "Hay que sentar a las dos empresas en una misma mesa y que entren a conversar". Yo creo que puede haber recíprocas concesiones. Obviamente, las dos empresas son conscientes de los riesgos que tiene una controversia llevada al terreno del arbitraje y a los ámbitos judiciales. La República de Chile tiene con el Uruguay un convenio de inversiones, que no solo le otorga a las empresas chilenas en nuestro país un régimen de protección de esas inversiones, sino que le otorga la cláusula de la nación más favorecida; en este caso la cláusula de la nación más favorecida es, precisamente, el reino de Bélgica. Pero eso, además, llevaría a un litigio ante el Ciadi, el tribunal arbitral que prevé el Banco Mundial. Creo que eso sería absolutamente lamentable. Es lo mismo que sucedería en el caso de si es Katoen Natie la que tiene que demandar a nuestro país.

Yo soy abogado, pero le tengo alergia a los conflictos. He participado en múltiples negociaciones en mi vida y siempre he llegado a la conclusión de que más vale un mal arreglo que un buen pleito.

Creo a ciencia cierta que los distinguidos legisladores que integran esa comisión pueden también quebrar una lanza en favor de buscar en el debate leal, honesto, de buena fe, soluciones conciliatorias que impidan ese panorama tan caótico y ominoso que puede ofrecer el Puerto de Montevideo si se declaran ilegales los decretos Nº 114, y Nº 115.

SEÑOR MARTÍNEZ BLANCO (Camilo).- No voy a contradecir a mi querido y recordado profesor sobre los monopolios de hecho y los monopolios de derecho. Pero hay que tomar en cuenta que, por lo menos, a través de esta concesión o de la prórroga de esta concesión, o tomémosla como una nueva concesión, de acuerdo a lo que dice nuestra colega, de alguna forma, el Estado utiliza su coacción legal para impedir que los demás invadan ese ámbito de comercialización. Ahí es donde, si no es una situación de monopolio, estamos en la puerta. Hay que tomar en cuenta cómo son los orígenes de este tipo de situaciones.

El monopolio de alguna forma lo que hace no es solo permitir que determinada comercialización se haga en forma exclusiva, sino también por la vía de la preferencia -que es lo que resalta el distinguido profesor- lo que se hace es soslayar y dejar al otro afuera. Aun cuando los agentes portuarios, los operadores -y esto también es importante- se quejan de que los precios son más o menos similares, ninguno dice que uno le está favoreciendo mucho más que los otros desde ese punto de vista, porque se trata de actividades que de alguna forma en el derecho económico se conoce como el paralelismo

consciente. Y es: yo salgo con un precio y a la semana o el lunes sale mi competidor con un precio más o menos similar.

El gran tema acá son las tarifas y la forma de transparentarlas, porque el componente que tiene es tan complejo que es muy difícil de determinar específicamente cuáles son los costos operativos, cuál es el componente de precio. Y hoy que a nivel del mundo se habla de la inteligencia artificial, cualquier operador arma un algoritmo para poder a través de él cambiar los precios haciendo seguimiento uno del otro. Generalmente, el puntero, el jugador más grande, el más importante, es el que sale con el precio y los otros van detrás, porque no van a perder la oportunidad de ir detrás de él. Y eso es lo que distorsiona el ámbito de competencia, porque cuando empiezan a hablar de los precios que se pagan aquí son mucho más caros que en los puertos de la región, etcétera, etcétera, hay que parar la oreja: algo está funcionando mal. Apoyo totalmente lo que dice el doctor González Lapeyre en cuanto a la necesidad de que de esto hay que salir por un lugar transaccional, en el cual cada uno aporte lo suyo y, sobre todo, que se contemple la mejora del usuario y del consumidor final, porque esos son los que en definitiva pagan el pato; los demás van trasladando los precios; sus costos los van trasladando hacia el producto final. Ese es el tema.

Si conseguimos que se genere un ámbito de negociación, ya se habrá avanzado muchísimo, de acuerdo a lo que dice el doctor González Lapeyre, que apoyo.

Agradezco a la Comisión el tiempo que nos han dedicado y, además, porque aprendí muchas cosas, sobre todo, del canal de acceso. Allá, González Lapeyre con el traje de almirante.

SEÑORA ETCHEBARNE (Silvia).- Yo no les aclaré, pero considero oportuno hacerlo, que también estoy en la actividad privada, pero en forma independiente; no tengo ningún vínculo ni contractual, ni de amistad, ni de familiaridad con ninguna de las empresas involucradas. Reitero, me parece oportuno aclararlo.

También traje para ustedes un resumen un poco más ordenado de las ideas que les quise transmitir. Se los voy a dejar y, si quieren, después, se lo podemos pasar para que se incorpore a la versión taquigráfica. Recordé dos preguntas más que habían quedado sin contestar.

El señor diputado consultaba sobre que no se habían seguido con las formalidades conforme al otorgamiento de los permisos. Nosotros pudimos saber -esta información es pública, está en la página de la Administración Nacional de Puertos- que en torno a la empresa Montecon -hay que referirse con nombres porque son las que están ahí en este lío- hay una concesión y un permiso, otorgados conforme a lo que prescribe la ley. Si ustedes se fijan, eso está publicado en información pública de las concesiones vigentes. En la página de Administración Nacional de Puertos figura Montecon S. A., área abierta de 8.840 metros cuadrados, está vigente hasta 2029, y es para servicio a la mercadería y contenedores en régimen de puerto libre. Esa área se está explotando; actualmente es donde están los *reefer*. Hay una inversión hecha por la empresa, razón por la cual, de prosperar y seguir adelante con el acuerdo en los términos que está, acá habría también una suerte de rescisión de esta concesión. Además, hay un permiso otorgado vigente hasta 2023 y, también, la resolución del Poder Ejecutivo. Así que desconocemos los argumentos que la empresa tiene para decir que no se ha cumplido con la ley. Desde el punto de vista económico, tenemos las mismas dudas.

Como les dije, traje todos los balances publicados, inclusive, traje los dos, los de la ANP y los de Katoen Natie. ¿Por qué? Porque la ANP tiene el 20 % del paquete accionario; es el dinero de todos los uruguayos. Así que es muy importante ver cómo, por

qué, cuándo no, por qué no y dónde se deposita ese 20 % de nuestro dinero, lo que también merece algunas dudas. El Directorio de la ANP tiene un síndico, que es el representante, que imagino hará su trabajo y los informes donde constará eso. Pero sí, como decía usted, no nos cierran las cifras, aun teniendo en cuenta que quedaran diez años de contrato. Y si bien este último balance es de 2019, nos falta el de 2020. No sé por qué no está. El de la ANP está, pero el de TCP, no. Pero proyectando este -que es uno de los mejores, además- al 40 % de la capacidad, la cifra de US$ 1.500.000.000, desde el punto de vista jurídico, por lo que les dije recién, viendo que están las resoluciones, los permisos, las concesiones, el pase al Tribunal de Cuentas, todo el proceso conforme a lo que la ley determina, el argumento ni económico ni jurídico para nosotros es viable; puede haber un argumento comercial, pero se hace de otra forma, no así.

En cuanto a las tarifas -que era otro que recordé-, ciertamente, quedan desreguladas; hay una rebaja progresiva de las tarifas, pero no de todas, sino de las tarifas al exportador; las otras, como dije, quedan desreguladas. Acá, inclusive, hay un cuadrito donde ponen el ejemplo de las tarifas que van a bajar, y habla de una tarifa logística, que nunca supimos bien de qué se trata, pero que ahora forma parte del acuerdo. Entonces, ahora hay que pagarla. Pero no sabemos si son, ni más ni menos, que US$ 280 por contenedor. No sabemos a qué refiere, pero ahora está dentro del acuerdo.

En cuanto al 20 % de rebaja de las exportaciones, yo no los quiero aburrir, pero necesito contarles, para que se entienda que, en realidad, no es algo tan oportuno. Ustedes saben que está operando un barco en Paysandú, que en este momento está trayendo la zafra de la naranja de ese departamento. Y va a empezar a trabajar con la piedra de Artigas, que son unos cuarenta, cincuenta contenedores mensuales. Esta rebaja es para la exportación; es decir, que si yo vengo en el barco de Paysandú y bajo en la terminal especializada, a mí no me beneficia; yo estoy en tránsito. O sea que llego a la terminal especializada y vendo al precio de todos. Beneficia al camión. Ustedes no se imaginan el trabajo que da convencer a los productores de llevar la carga al Puerto de Paysandú. Porque si sacan cuentas, este porcentaje que se rebaja es prácticamente la diferencia de venir en el camión y ochocientos problemas menos que te trae el barco; porque el barco de noche no navega, no está bien balizado, porque no está bien mantenido el río Uruguay. Además, si venís en camión, tenemos cinco días gratis en la terminal para almacenar; tampoco me beneficia eso si vengo en el barco. Por lo cual, esta disposición está matando al cabotaje nacional, siendo la Administración Nacional de Puertos dueña del 20 % del paquete accionario. Entiendo que además de no estar determinado el tiempo, el lapso, el beneficio, haber blanqueado una tarifa que antes no sabíamos a qué pertenecía, está conspirando contra otro de los proyectos que tenía este gobierno, que era la hidrovía.

SEÑOR PRESIDENTE.- La verdad es que nos han dado una clase en el tema portuario, sobre todo, del canal de acceso. Les agradecemos su presencia y esperamos, como dijo la doctora Etchebarne y el doctor González Lapeyre, que se pueda llegar a un buen acuerdo en beneficio de todas las partes y, sobre todo, de la sociedad uruguaya.

(Se retiran de sala la doctora Silvia Etchebarne y el doctor Camilo Martínez Blanco. Finaliza la conexión vía Zoom con el doctor Edison González Lapeyre)

SEÑOR REPRESENTANTE MARTÍNEZ ESCAMES (Daniel).- Nosotros en algún momento habíamos conversado sobre visitar los diferentes puertos. Pese a la situación de pandemia, tal vez, podamos empezar a manejar una agenda de visitas en función de

todas estas cuestiones. Quizás, en esa lista de almacén, ya que estamos, podríamos empezar por el Puerto de Montevideo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Me parece bien la propuesta del señor diputado Daniel Martínez Escames. Se había hablado en algún momento de hacer una visita a diferentes obras de PPP de Colonia, de Soriano y Río Negro, y visitar los puertos de Nueva Palmira y de Fray Bentos. Le agregamos, que creo es conveniente, la visita al Puerto de Montevideo, como primera parte de ese periplo, que no se ha hecho por la situación de pandemia. Ahora que hemos mejorado, coordinaremos por Secretaría y, capaz, que el próximo mes vamos a poder ir.

Vamos a solicitar los contactos para ir a ver la terminal de contenedores, por supuesto.

Secretaría me consulta que, si están de acuerdo, incorporaremos a la versión taquigráfica de la sesión de hoy el material que nos dejaron los doctores que nos visitaron.

La próxima reunión de la Comisión será el 4 de agosto.

Se levanta la reunión.

ACUERDOS PORTUARIOS COMPLETOS

(DE LA INTEGRACION HORIZONTAL A LA VERTICAL)

En estos últimos años, Uruguay no escapó a lo que está sucediendo en América, respecto a una serie de renovaciones por vencimiento, de varios acuerdos con operadores portuarios a cargo de terminales marítimas, que bajo el régimen de concesión están siendo gestionadas por empresas de inversores privados, en el marco de la Ley de Puertos de 1992.

También ocurre un fenómeno importante, pues se están renegociando prórrogas hasta 10 años antes de su vencimiento por plazos que duplican los otorgados anteriormente. Esto ha llevado a que un mismo grupo trasnacional, se asegure por 80 años la permanencia en un país bajo un sólo contrato extendido. Es el caso en Uruguay de las compañías belgas del grupo Katoen Natie (2001-2081).

Nuestro pasado portuario reciente nos dice, que la primera ola de concesiones, permisos y autorizaciones a grupos trasnacionales (belgas, finlandeses, brasileños, chilenos, canadienses...), se inició hace más de dos décadas, ante los requerimientos de invertir y/o trabajar en los puertos con maquinaria especializada, a fin de estar en condiciones de operar con mayor eficiencia en un régimen de libre competencia, en el marco de un comercio internacional cada vez más exigente.

Pero en los últimos años, se produjeron varios acontecimientos, que podrían incidir en el escenario de la cadena de valor logístico intermodal y particularmente en los nodos portuarios, produciendo nuevos y profundos cambios, que hacen poco previsible el futuro a mediano plazo, o sea a 20 o 30 años y mucho menos a 50 o 60.

Además, ese complejo proceso está enmarcado en una serie de claves geopolíticas del punto de vista marítimo y fluvial regional (Canal Magdalena, Hidrovía Paraná-Paraguay, futuro Sistema de Puertos...etc.), que requieren un análisis profundo por los negociadores y en especial por las autoridades nacionales, previo la toma de decisiones, a fin de llevar a cabo "acuerdos

completos" y responsables con proyección de futuro, que aseguren la conectividad con el hinterland correspondiente.

Ni que hablar de la necesidad de conocer primero el escenario marítimo y portuario más próximo, para saber claramente dónde estamos situados a nivel local, cosa que lamentablemente no se viene efectuando y hechos recientes así lo confirman.

Basta recordar, que Argentina comunicó oficialmente a nuestro país a que profundidad estábamos autorizados a dragar el canal de acceso al puerto de Montevideo, pues no sabíamos.... No obstante, en el interín y relacionado con el tema del dragado, nos comprometimos por décadas, a través de acuerdos de operaciones portuarias en terminales especializadas o concesiones de áreas, entre otros, con UPM2 (celulosa, 50 años), Katoen Natie (contenedores, 50 años), Obrinel (graneles,30 años), Montecom (contenedores y otras cargas, 10 años), etc.

Por si fuera poco, autoridades de ANP y Presidencia de la República habían anunciado meses atrás, invertir 200 millones de dólares para extender el canal de acceso a nuestra principal terminal portuaria y profundizarlo a 14 metros. Lamentablemente, hay que hacer los deberes de nuevo ante nuestros vecinos y pedir autorización, proyecto ejecutivo de ANP mediante, adjuntando estudios correspondientes nunca efectuados....

Por otra parte, no es casual que nuevas concesiones portuarias se hayan incrementado o adelantado, con claros indicios de una participación creciente en el control de los diferentes eslabones de la cadena de valor logístico con varias empresas de una sola compañía, en procura de controlar la libre competencia a través de grupos monopólicos.

Estas nuevas posturas trascienden lo puramente portuario, pues se han producido algunos hechos en el transporte marítimo que empujan en ese sentido. No deberían firmarse acuerdos sin considerar, entre otras cosas, como pueden afectar esas conductas, definiendo el nivel de la libre competencia, planificando claramente las etapas de inversión, el tipo de infraestructura y la amortización de la misma, acorde a un plan de negocios y un retorno justo para ambas partes, durante un período de concesión razonable, evitando así, aspectos negativos propios de "contratos

incompletos", que podrían afectar el interés general y por lo tanto el bien común.

En un "contrato completo" tienen que estar claramente definidos los estudios de factibilidad del concesionario y también los de la Administración Nacional de Puertos. No se puede comprometer, por ejemplo, sin fechas ni etapas, un dragado del puerto requerido por el concesionario, cambiar la extensión y traza de un canal de acceso en decenas de kilómetros, nuevos planes de balizamiento para el mismo, dragados de apertura y mantenimiento por décadas a profundidades solicitadas por la otra parte, modificaciones estructurales de escolleras, etc.

Es necesario disponer, planes de factibilidad y una completa planificación portuaria en el tiempo, acorde a reglamentaciones internacionales y con los costos que debe asumir el Estado, en el marco del acuerdo con los planes de recaudación por tasas o peajes que pagarán los diferentes tipos de buques.

Por otra parte, no se puede dejar de considerar, que en los últimos años las principales navieras del mundo han adquirido un poder de mercado impresionante, a raíz de la "integración horizontal", en el marco de la era de las fusiones de muchas empresas en unas pocas alianzas estratégicas de alcance mundial.

Dichas compañías navieras, determinaron escenarios marítimos dominados por su concentración, control de las líneas marítimas regulares y la aplicación de una economía de escala, fijando tarifas comunes previamente concertadas y asignando buques cada vez más grandes para abaratar los costos de los fletes y así controlar la competencia hasta su paulatina fusión o desaparición.

Las tres principales alianzas estratégicas de navieras manejan más del 70 % del transporte marítimo global; por consiguiente, su poder de negociación es muy significativo y todas llegan a la Cuenca del Plata.

La integración horizontal con su estrategia de alianzas de cooperación disminuyó sensiblemente la competencia que antes existía entre innumerables navieras. Incluso, desplazó el cabotaje regional e interregional de bandera a través de buques más pequeños tipo feeder (alimentadores),

que las empresas marítimas con líneas intercontinentales reasignaron a servicios regionales por el denominado efecto "cascada".

Este proceso es producto de la entrada en servicio de grandes buques portacontenedores en el marco de la economía de escala y con capacidad de 14000 a 25000 teus, a fin de cumplir con las líneas regulares de servicios interoceánicos, reasignando los anteriores de 3000 a 10000 teus a servicios "feeder" de tránsito regional.

Estas naves más pequeñas transportan las cargas a los puertos "hub" (concentradores y distribuidores), a fin de transbordarlas a buques de ultramar de gran calado. Esto determinó la casi extinción de los buques de bandera nacional, ante el completo dominio de todo el escenario del transporte marítimo y además condicionó los puertos de acuerdo con sus características (profundidad, canales, etc.), infraestructura (muelles, grúas, etc.) y servicios (prácticos, remolcadores, energía de tierra, etc.).

Integración horizontal en el mar es sinónimo de concentración, dominio y un casi absoluto control de las principales líneas marítimas comerciales con buques de bandera de conveniencia, que no dejan margen para la existencia de marinas mercantes nacionales de ultramar y en gran medida también el gran cabotaje de bandera, el cual va también camino a su extinción si los estados no atienden debidamente el problema de los buques de su país.

Es muy difícil competir, sin marcos normativos adecuados y en condiciones tan dispares, excepto, en pequeños nichos del mercado. No obstante, es un hecho de la realidad, que las grandes navieras integradas en alianzas ofrecen a exportadores e importadores servicios regulares de calidad, ágiles, confiables y con tarifas reguladas y concertadas por ellos mismos, factores estratégicos para captar tráficos en el mercado internacional y repartirse las líneas marítimas a nivel planetario entre unos pocos.

Sin embargo, la fusión de varias líneas marítimas produjo también un efecto de disminución de la competencia, pues no existen incentivos para lograr mejores servicios que beneficien el esfuerzo.

Por otra parte, los buques portacontenedores por múltiples razones técnicas, operativas y de relación costo beneficio, podrían estar llegando a ciertos

límites en tamaño, produciendo una desaceleración del vertiginoso crecimiento de las últimas décadas, incidiendo en la economía de escala aplicada actualmente por exceso de capacidad ociosa de bodegas. Además, si bien los costos por contenedor son menores a medida que las naves son más grandes, éstas son mucho más caras y sus gastos operativos elevadísimos.

Tampoco se pueden olvidar limitaciones de canales (Suez, Panamá, etc.), problemas estructurales de los puertos, el acceso a los mismos, etc.

En suma, el escenario del transporte marítimo mundial está procesando cambios muy significativos, luego de la integración horizontal, la economía de escala, los ultra grandes portacontenedores, el efecto cascada, el control de la competencia en todas las líneas interoceánicas y ahora con los buques feeder, también el cabotaje interregional.

A estos procesos se suma otro gran desafío, más actual, la denominada "integración vertical".

Las grandes navieras desde un escenario marítimo global sin competencia y bajo completo dominio, saltan a tierra en procura inicialmente de terminales especializadas propias, para que sus buques operen y así tener el control de otro de los eslabones de la cadena logística.

Por supuesto, acorde a las alianzas horizontales y repartidos los servicios regulares entre puertos de países o regiones bajo su control.

Entonces, la próxima etapa es pasar a los centros de operación y distribución terrestre y paulatinamente al transporte intermodal, carretero, ferroviario o de cabotaje fluvial, aún no dependiente de operadores externos, pues se considera un interesante nicho que han visualizado para invertir aquellos grandes carriers, que decidieron con la logística a cuestas saltar al muelle.

La libre competencia está puesta a prueba. Algunas empresas locales pequeñas debilitadas por los tiempos de pandemia y otras más importantes estarán siendo desafiadas; difícil, que todas se encuentren bien posicionadas para competir con grandes grupos de inversión.

Hemos entrado en la época en que algunas grandes navieras apostaron a transformarse en operadores logísticos de ciclo completo, donde la

integración vertical sigue la mercadería, en procura del control monopólico de cada eslabón del transporte, a fin de satisfacer la entrega de mercaderías "puerta a puerta". Es el completo control de la cadena de suministro logístico.

En el año 2001 menos del 20% de las terminales portuarias mundiales recibían los buques portacontenedores de navieras propias, actualmente supera el 50%, siendo el Grupo Moller-Maersk el que encabeza todos los eslabones de las cadenas del transporte intermodal, incluyendo además de actividades marítimas, operaciones portuarias, transporte ferroviario, fluvial y por carretera.

Sin embargo, no es la única, le siguen los Grupos Navieros encabezados por MSC, CMA, COSCO, EVERGREEN; HAPAG-LLOYD y ONE, o sea las principales integraciones horizontales marítimas mundiales, que han encontrado nichos del mercado para concentrar su poder en otras actividades del ciclo logístico, a fin de obtener el dominio completo del mismo en procura de menores costos y mayor rentabilidad total.

Según analistas marítimos y logísticos, el proceso de integración vertical durante la etapa final y después de la pandemia, se profundizará por los grandes grupos navieros trasnacionales, desde los puertos a los hinterland.

Se requerirá un mayor compromiso a gobiernos de los países en vías de desarrollo, para que los grupos inversores puedan aplicar sus planes de integración vertical. Los mismos permitirán extender a las mercaderías valor añadido con el depósito, la desconsolidación, reenvasado, remarcado, clasificado, agrupado, desagrupado, fraccionamiento, selección y mezcla de las mismas en centros logísticos y zonas francas (exclaves aduaneros), que en su oportunidad serán ubicados estratégicamente en el territorio con una visión de alcance nacional y regional.

Inicialmente, estos planes incluyen concesiones e inversiones a plazos cada vez más largos con posibilidades de prórrogas, que, del punto de vista marítimo, obligarán a los gobiernos a invertir en profundizar canales de acceso a los puertos o extender los mismos para operar con los buques del calado que las navieras asignen para hacer escala en los puertos que ellos seleccionen, a fin de bajar los costos de los fletes. Este punto es de relevancia

en los contratos, pues en definitiva son las navieras las que decidirán las naves que llegarán, por ejemplo, a Montevideo.

También se apelará al desarrollo del ferrocarril para transportar a terminales portuarias cargas propias y de países fronterizos, a los efectos de seguir disminuyendo costos, captar transbordos y reducir emisiones contaminantes. En ese escenario la competencia será muy dispar y el dominio en el territorio por el control de las cadenas de transporte por las que fluyen las mercaderías será un gran desafío, pero si se respetan las reglas establecidas por los países para la defensa de la misma, también habrá oportunidades.

Este escenario es muy probable, de hecho, UPM2 es un ejemplo de Integración vertical por excelencia, digno de destacar, a diferencia que en el futuro también desembarcará y avanzará desde el mar hacia tierra adentro.

En muchos aspectos la historia se repite.

Recordemos, el grupo finlandés tiene campos de producción de la materia prima (eucaliptus), planta de procesamiento de celulosa y además negoció con el gobierno el establecimiento de un ferrocarril a costo de nuestro país por alrededor de 1000 millones de dólares, para que UPM2 disponga prioridad por 50 años, en el marco del acuerdo, a fin de trasladar sus cargas al puerto de Montevideo.

Asimismo, la Administración Nacional de Puertos tendrá que pagar un viaducto fuera del recinto portuario por 150 millones para transportar la celulosa a la terminal de UPM2 dentro del puerto. A la misma se le otorgó una concesión por 50 años para embarcar y estoquear dicha celulosa en depósitos del recinto portuario. Además, ANP deberá llevar a cabo el dragado de mantenimiento por más de medio siglo a un costo de varias decenas de millones de dólares anuales, previa apertura del canal a 14 metros por un mínimo de 100 millones de dólares y luego a 15 y 16 por cifras aún mayores.

Los buques de la compañía noruega especializados para el transporte de celulosa que operarán con UPM2, tienen contrato preferencial a largo plazo y operan desde 2013 con los finlandeses bajo una alianza estratégica. De esta manera se va cerrando el ciclo logístico completo, donde una serie muy

significativa de eslabones de la cadena de valor se encuentran en nuestro territorio.

Ante estos planteos de grupos de inversores trasnacionales, las claves de negociación de los estados nacionales deberían haber sido otras, y no podemos cometer más los mismos errores negociando o extendiendo "contratos o acuerdos incompletos", sin analizar debidamente los riesgos asociados y los posibles efectos de la integración horizontal y vertical en la cadena de suministros. Estos elementos son claves por su impacto en el comercio exterior y la economía del país.

La gobernanza del puerto deberá ser transparente y parte de una política pública integral. No podrá centrarse en puertos y terminales, deberá estar en conexión con todo el sistema logístico con un enfoque sistémico e integrado en el marco del hinterland.

Deberán respetarse las normas de defensa de la competencia y dejar claramente establecido en el Plan Director del Puerto en el marco de la normativa vigente, si la misma será intraportuaria, interportuaria a nivel nacional o regional con Argentina y/o Brasil.

Este es un factor clave para el establecimiento de una referencia para tener tarifas competitivas, donde ANP deberá mantenerse, de así considerarse para el futuro, como autoridad reguladora para brindar seguridades a exportadores e importadores, especialmente si la terminal especializada es única a nivel portuario y otorgada en exclusividad por razones de interés general.

No obstante, deberían tenerse muy presentes las múltiples razones a favor de la libre competencia y a qué nivel se llevaría. Ni que hablar si hay una terminal especializada única en el país a nivel de todo el sistema portuario, dado que nuestro comercio exterior pasa mayoritariamente por éste y actualmente no es competitivo entre puertos sino totalmente complementario.

Es posible, pero se debe establecer claramente y en el momento oportuno, antes de cualquier adjudicación a mediano o largo plazo, y con el marco normativo adecuado y transparente, cualquier estrategia para desarrollar

ordenadamente un puerto por "unidades de negocios", definiendo el número y las actividades de una o más terminales (contenedores, graneles líquidos y sólidos, pasajeros, pesca, vehículos, carga general, etc.) en competencia interna o externa, planificando eventuales prioridades o exclusividades, haciéndolo más productivo, sustentable del punto de vista ambiental y en armonía con la ciudad, en procura de un verdadero "Smart Port".

La ANP como "autoridad reguladora" debería ser creíble y no estar de ambos lados del mostrador de una sola empresa de gestión portuaria, y en todo caso liderar la oferta integrando servicios contrapuestos con el objetivo de mejorar la competitividad de la economía como puerto landlord avanzado. (Main Port Manager)

Estos objetivos los traemos a colación, pues en marzo del año pasado la Autoridad Portuaria comunicó que se efectuaría un nuevo Plan Director, dado que el anterior no se aplicaría. No obstante, a la fecha no se ha promulgado ningún documento que contenga los lineamientos estratégicos, defina los objetivos y las etapas para su cumplimiento con el correspondiente marco normativo, como tampoco existe un Plan General de Desarrollo Portuario, como se estipula en Decreto Reglamentario de la Ley de Puertos de 1992. Esto no es bueno para la Comunidad Portuaria, ni para la transparencia de los acuerdos con potenciales inversores. Los resultados están a la vista.

Entonces, surgen posiciones sostenidas por discursos contradictorios de las propias autoridades sin respaldo alguno, que trasmiten dudas razonables y generan confusión sobre la política portuaria del PE y la estrategia de la ANP para alcanzar los objetivos marcados por la misma, que parecería se siguen rigiendo por el plan Director anterior (2018-2035) y con el cual las acciones, por supuesto, no coinciden.

También parece haber quedado en el olvido que se aprobó en el 2009, una ley específica, innecesaria incluso dadas las competencias otorgadas a ANP por la propia ley de Puertos de 1992, llamando a licitación para explotar una segunda terminal de contenedores, que por las complejas condiciones requeridas no se presentaron interesados.

Pero si algo está claro, es que siempre se mantuvo incluso en el espíritu del legislador y por vía de los hechos en el puerto hasta la fecha, salvaguardar la "libre concurrencia y competencia" establecida en la letra de la ley.

Actualmente, parecería por los acuerdos firmados que vamos hacia un modelo de terminales especializadas, pero llevado por las autoridades portuarias en forma desprolija y desordenada, sin Plan General de Desarrollo Portuario ni Director del Puerto de Montevideo, afectando sin previo aviso la libre concurrencia, extendiendo concesiones cuasi monopólicas a una sola empresa, a través de decretos que rayan en la ilegalidad.

Tampoco en la normativa vigente hay declaraciones o interpretaciones como para considerar de "Interés general" y respaldar la "exclusividad" de algunas actividades portuarias especializadas a cargo de una única empresa, dentro de los límites definidos para la Terminal.

Sería más razonable evitar un tratamiento monopólico a cargo de un solo concesionario no regulado por la libre competencia...

No obstante, ANP actualmente es juez y parte del grupo KNG y ambos hicieron un frente común oponiéndose a otras empresas que operan no sólo en muelles públicos, sino que también perfectamente podrían hacerlo dentro de la extensa área de la Terminal Especializada.

El concepto de área especializada asignada para Terminal de Buques Contenedores no implica, que dentro de los límites físicos determinados por la Autoridad Portuaria a tales efectos, sólo opere una empresa.

Sin lugar a duda, en esa área existe espacio para más de un operador de contenedores, y que, de haberse adjudicado una zona de la misma a otra empresa, no hubiese existido el problema del discutido monopolio de hecho, otorgado por decreto y no por ley. Se está a tiempo aún de hacerlo.

Pero los términos del acuerdo, seguramente por falta de asesoramiento calificado de ANP, expuso al Poder Ejecutivo, MTOP y por supuesto a una ANP socia de KNG, a diferentes críticas sobre la violación de la libre concurrencia establecida en la Ley de Puertos (1992) y los decretos reglamentarios, la ley que incluye el llamado a la explotación de una terminal

de contenedores (2000) y también el decreto reglamentario y la Ley de la Defensa de Libre Competencia (2007).

Los "contratos incompletos" como el recientemente firmado con KNG, tienen que dejarnos muchas enseñanzas, algunas aún corregibles, otras lamentablemente, habrá que evaluarlas en etapas de nuevas negociaciones en el marco del cumplimiento de ciertas fases de los acuerdos o cuando se requieran nuevas prórrogas.

Hay que apostar a "contratos completos", para lo cual se hace necesario convocar a negociadores profesionales asesorados por todos los especialistas necesarios, pues la complejidad de muchos acuerdos, como a los que nos referimos, así lo requieren. No sólo del punto de vista jurídico, sino también operativo portuario y además, en consideración a los nuevos enfoques del presente siglo que hacen a la integración en las cadenas de suministros...

Por ejemplo, con Katoen Natie, se suman a los cambios muy significativos del punto de vista del actual escenario geopolítico marítimo fluvial, la integración logística horizontal a nivel naviero y vertical a nivel territorial y la dinámica de aplicación de los reglamentos de atraque de buques, que requieren continuas modificaciones, que hacen imposible su inclusión en un acuerdo con un privado por 60 años.

Tampoco se podría haber olvidado, los continuos avances tecnológicos que inciden en las inversiones, las obras de ingeniería en el canal de acceso a la bahía y otras en el espejo de aguas interiores acorde al buque de referencia para diseño, la regulación de la competencia tarifaria, la tipología de los buques de navieras con contrato, entre otros...

No se puede ver ni comprometer el puerto como una actividad comercial separada, pues no permite valorar la complejidad del problema. Previo a un acuerdo de las características convenidas con el Grupo de Compañías de Katoen Natie, el Poder Ejecutivo y la propia ANP, aun no siendo vinculantes sus recomendaciones, podría haber consultado a la Comisión de Promoción y Defensa de la Libre Competencia.

La mencionada Comisión como órgano de aplicación de la ley al respecto, debería haberse expedido sobre niveles de concentración de empresas,

mercado relevante y abuso de posición dominante, en el marco de la ley 18159 sobre la "Defensa de la Libre Competencia en el Comercio".

Solo así se podrán alcanzar "acuerdos completos", en la medida que los negociadores tomen decisiones mutuamente beneficiosas pero razonables, por estar debidamente respaldadas, argumentadas y lo que no es menor, que otorguen transparencia y brinden garantías a toda la ciudadanía, más cuando su alcance afecta a varias generaciones de uruguayos.

Ante la crisis por la situación actual con Katoen Natie, el puerto, por ejemplo, no se puede parar, por el país y su comercio exterior, pero tampoco continuar por mucho más tiempo con estos niveles de incertidumbre, que solo aportan a la comunidad portuaria y marítima, total falta de credibilidad en la ANP y el gobierno, sin un Plan General de Desarrollo Portuario que marque el rumbo.

Todo indica que lo más lógico y prudente para el puerto y para el país, no es aceptar la imposición de los hechos consumados en un "acuerdo incompleto", sino apelar a la capacidad de llevar adelante una renegociación de algunos puntos clave del acuerdo, pero con los debidos asesoramientos técnicos profesionales. Promulgar leyes modificando la normativa en vigor o crear unidades reguladoras para justificar a esta altura de los acontecimientos los términos de un acuerdo con carencias, sería poner lo político por encima de los jurídico.

No olvidemos que, si bien el acuerdo está firmado, perfectamente se podrían ajustar algunos términos, en virtud de estar postergada la entrada en vigor de los decretos hasta principios del próximo año. Debería existir voluntad política y empresarial para moderar posiciones, en socios que caminarán se supone, 60 años juntos.

Hay espacio suficiente para corregir ciertas salvedades negativas, haciendo un "acuerdo más completo" que el actual en el cual todos ganemos, sin necesidad de avasallar a nadie ni entregar nada, simplemente siendo más justos y respetuosos de los derechos y las legítimas aspiraciones de las partes involucradas en el marco de las leyes correspondientes.

Sería una excelente señal de madurez de las Compañías del Grupo Katoen Natie y el Poder Ejecutivo, que ayudaría a cerrar la brecha abierta con la Comunidad Portuaria, que lamentablemente nunca fue consultada por el Reglamento de Atraque de Buques, promulgado por Decreto del PE en abril del corriente y hoy impugnado por considerarse ilegal.

En suma, apostemos a la inteligencia y sensatez de quienes nos gobiernan y de las empresas interesadas. ¡Está en juego el bien común !

Dra. SILVIA ETCHEBARNE
ABOGADA